

Pressemitteilung

Hand in Hand mit dem Autohandel: Deutschlands größter Fahrzeugmarkt führt Online-Kauf ein

Kleinmachnow/Berlin, 27. September 2022 – mobile.de geht neue Wege und startet in Zusammenarbeit mit dem Handel auf seiner Plattform den Online-Kauf. Im Rahmen einer Pilotphase wird ab 29. September 2022 eine Testauswahl inserierter Fahrzeuge von teilnehmenden Bestandshändlern erstmalig zum digitalen Verkauf angeboten. Mit dem neuen Zusatzangebot greift mobile.de ein wachsendes Kundenbedürfnis auf: Laut einer repräsentativen Umfrage des Unternehmens können sich 42,2 Prozent der regelmäßigen Online-Shopper in Deutschland vorstellen, ihr nächstes Auto im Internet zu erwerben.¹

Der Online-Handel boomt in allen Branchenbereichen: Mehr und mehr Käufe verlagern sich vom Ladengeschäft in das Internet. Seit 2017 ist der Anteil der Online-Shopper in Deutschland um 20 Prozent auf über 67 Millionen gewachsen, Tendenz steigend.² mobile.de trägt den veränderten Kundenbedürfnissen Rechnung und führt auf Deutschlands größtem Fahrzeugmarkt den Online-Kauf ein. „Mit unserem neuen Produkt bieten wir dem Handel die Chance, alternative Käufergruppen anzusprechen und per Online-Kauf zusätzliche Nachfrage zu generieren“, sagt Daniel Breves, Commercial Director bei mobile.de. Das Zusatzangebot zum klassischen Inserat zielt vor allem auf Konsumenten ab, die ausschließlich oder überwiegend im Internet einkaufen und damit für den stationären Handel nicht oder nur schwer erreichbar sind.

Entwickelt im Dialog mit dem Handel

Die Umsetzung des Online-Kaufs erfolgte bei mobile.de im engen Austausch mit dem Autohandel. So wurden ausgewählte Partnerhändler von Beginn an in den Entwicklungsprozess des neuen Produktes einbezogen. Um ein einheitliches Kundenerlebnis zu etablieren und kurzfristig neue Erkenntnisse im Sinne des Handels zu gewinnen, beginnt mobile.de den Online-Kauf ab dem 29. September mit einer begrenzten Anzahl von Autohändlern. In dieser Pilotphase agiert Deutschlands größter Fahrzeugmarkt zunächst als Verkäufer. „Mittelfristig streben wir ein offenes

¹ n= Konsumenten, die ausschließlich, überwiegend oder mindestens genauso oft online shoppen wie offline

² Quelle: [Statista, Digital Market Outlook \(2022\)](#)

Kooperationsmodell an, bei dem Händler die Möglichkeit erhalten, ihren Bestand unter eigenem Namen per Online-Kauf auf unserer Plattform zu vermarkten“, sagt Breves. In den kommenden Monaten wird mobile.de den Handel im Rahmen von Fokusgruppen aktiv in die weitere Produktgestaltung einbeziehen.

Gemeinsam vom Wachstumsmarkt profitieren

Das Marktpotenzial ist enorm: Laut einer Prognose der Unternehmensberatung McKinsey³ wird sich der Umsatz für Online-Verkäufe von Gebrauchtwagen bis zum Jahr 2025 um das Zweieinhalbfache auf rund 10 Milliarden Euro erhöhen. „Schon heute können sich 37 Prozent der Konsumenten in Deutschland den Online-Kauf eines Fahrzeugs vorstellen“, sagt Daniel Breves.⁴ „Auch wenn das Marktplatzmodell unser Kerngeschäft bleibt: Als Marktführer möchten wir die großen Chancen des Online-Kaufs zukünftig für möglichst viele Autohändler nutzbar machen“, so Breves.

Geringer Aufwand, großer Nutzen

Die Teilnahme am Online-Kauf von mobile.de bedeutet für den Handel kaum Mehraufwand. Bei der Inseratserstellung müssen lediglich zusätzliche Informationen im Händlerbereich eingegeben werden. Bei einem erfolgreichen Verkauf bedarf es zudem der Vorbereitung des Fahrzeugs und der dazugehörigen Dokumente für die Auslieferung durch mobile.de. Ausgewählte Gebrauchtwagen können auf diesem Wege komplett und ohne Risiko online gekauft oder finanziert werden – mit kostenloser Lieferung nach Hause und 21-Tage-Rückgaberecht für Konsumenten.

Mit starken Partnern zum besten Kundenerlebnis

Für einen reibungslosen Kaufprozess arbeitet mobile.de entlang der Customer Journey mit hochkarätigen Partnern zusammen: Neben [Santander](#) (Finanzierung) sind [ELEMENT](#) und [Intec](#) (Fahrzeuggarantie) sowie [DAD Deutscher Auto Dienst GmbH](#), ein Unternehmen der Kroschke Gruppe (Zulassung + Auslieferung), an der Realisierung des Online-Kaufs auf Deutschlands größtem Fahrzeugmarkt beteiligt.

Alle weiteren Informationen zum Online-Kauf auf mobile.de sind unter www.mobile.de/onlinekauf zu finden.

³ Quelle: McKinsey & Company, Marktwachstumsprognose 2025 (2021).

Auswertung basierend auf Daten von: Kraftfahrt-Bundesamt (2021); Statistisches Bundesamt (2021); Roland Berger, [The Online Boom in Used-Car Sales](#) (2021)

⁴ Quelle: Mobile.de, Online Buying Services Consumer Survey (2021)

Umfragebedingungen:

Die verwendeten Daten beruhen auf einer Online-Umfrage der YouGov Deutschland GmbH, an der 2.039 Personen zwischen dem 24.08. und 26.08.2022 teilnahmen. Die Ergebnisse wurden gewichtet und sind repräsentativ für die deutsche Bevölkerung ab 18 Jahren.

Über mobile.de

mobile.de ist Deutschlands größter Fahrzeugmarkt mit rund 1,2 Millionen inserierten Pkw, Nutzfahrzeugen und Motorrädern sowie circa 16 Millionen individuellen Nutzern pro Monat (Quelle: AGOF digital facts mobile.de inkl. verbundener Webseiten, Betrachtungszeitpunkt Januar bis Dezember 2020). Sowohl Privatkunden als auch mehr als 42.000 registrierte Fahrzeughändler nutzen die Plattform. Als „One-Stop-Shop“ bietet mobile.de neben dem An- und Verkauf unter anderem auch Finanzierungs- und Leasinglösungen an. Das 1996 gegründete Unternehmen beschäftigt etwa 270 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Deutschland und ist ein Tochterunternehmen von Adevinta.

Weitere Informationen erhalten Sie bei:

mobile.de GmbH, Christian Maas, Director Communications
Albert-Einstein-Ring 26, 14532 Kleinmachnow
Tel: 030 8019 - 7226, E-Mail: christian.maas@adevinta.com

mobile.de GmbH, Nils Möller, Senior Manager Communications
Albert-Einstein-Ring 26, 14532 Kleinmachnow
Tel: 0152-54802957, E-Mail: nils.moeller@adevinta.com